

Quito, 01 de marzo de 2009

Señores

Accionistas de Originarsa

Ciudad.-

En mi calidad de Gerente General de la compañía Originarsa pongo en su consideración el presente informe correspondiente al ejercicio fiscal del año 2008, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías (Registro Oficial No. 44 de 13 de octubre de 1992):

Entorno económico

1. El año 2008 inicio con muchas expectativas por parte del sector empresarial, principalmente del sector automotriz debido a que se esperaba un año complicado, por temas arancelarios y de disponibilidad de crédito. Los indicadores como: crecimiento económico, la tasa de inflación, la tasa de desempleo y las tasas de interés fueron poco favorables al cierre. Estos factores incidieron notablemente en el crecimiento de los principales sectores de la economía, sin embargo en el sector automotriz, gracias a un incremento inesperado en la demanda, el 2008 se convirtió en el año record de unidades vendidas.
2. El sector automotriz experimentó un crecimiento importante en los últimos 7 años, permitiendo así un impulso en el proceso de financiamiento de vehículos. En el 2008 creció un 25% con relación a 2007, representando 112.684. Para el 2009 se prevé un decrecimiento a 70.000 unidades vendidas en el año.
3. En el 2008 la mayoría de marcas presentaron un crecimiento en su participación de mercado, a excepción de algunas marcas, que por producto o por precio debido al tema arancelario, presentaron decrecimientos.

PARTICIPACION DE MERCADO POR MARCA

	2006	2007	2008
MAZDA	8.38%	9.72%	9.25%
CHEVROLET	44.50%	39.41%	42.20%
TOYOTA	7.07%	8.55%	9.20%
HYUNDAI	10.62%	10.84%	11.69%
NISSAN	3.36%	3.57%	4.03%
PEUGEOT	1.61%	1.21%	0.72%
RENAULT	2.27%	2.34%	2.42%
VOLKSWAGEN	2.05%	1.43%	1.16%
MITSUBISHI	2.20%	3.19%	1.66%

4. Las unidades que presentaron mayor incremento en venta en el 2008 fueron las de precio mas bajo, es por esta razón que marcas como Chevrolet, Mazda, Hyundai, Nissan presentan crecimientos importantes sobre todo en los modelos de gama baja.
5. Otro factor que se ha presentado en este año es el crecimiento de la participación de las compras de contado en los concesionarios, que tradicionalmente se situaba en un 30% de compras al contado a niveles del 60% o 70% en la mayoría de marcas.

Antecedentes

Originarsa ha experimentado un crecimiento importante en el 2008, debido a la implementación de algunas estrategias que se aplicaron durante el año y que dieron excelentes resultados.

Dichos resultados son fruto de cambios importantes que se realizaron en la empresa, entre los cuales esta el cambio del perfil del personal del área comercial, pasando de personas netamente comerciales a personas con atribuciones crediticias con inclinación comercial y de servicio. Dicho cambio marco una gran diferencia de cara a nuestros clientes, pues desde un inicio fue bien recibido la capacidad de responder en el concesionario, determinando una clara diferenciación con nuestra competencia natural que son los bancos. Este cambio represento rápidamente un crecimiento en la facturación y en las compras de cartera, llegando a superar los USD 2.000M de facturación. El incremento en el volumen permite la generación de resultados positivos ya que se produce un círculo virtuoso de rotación de activos.

Otro de los aspectos que impacto de manera importante en el crecimiento de la empresa, fue la negociación de un nuevo precio de venta con el Banco Pichincha, factor que le permitió a Originarsa pudiera generar utilidades de buen nivel todos los meses e incluso generar ciertas provisiones para cubrir los meses de mayor gasto. Adicionalmente, se realizo la renegociación del contrato con Banco Pichincha, liberando a Originarsa del manejo de recurso crediticio que representa un contingente para la empresa.

Por otro lado, el manejo del riesgo en cuanto a la originación y administración de cartera, ha mantenido los niveles adecuados, tanto en el manejo de los parámetros para la generación de cartera nueva, cuanto en las estrategias de administración y cobranza que han permitido mantener un índice bajo durante todo el 2008. Si bien en este comportamiento existe un impacto por el crecimiento de cartera nueva, también existe un manejo adecuado del vencido pues no hemos crecido en el número de casos que se manejan en gestión de cobranzas.

En el 2008 también ha existido un manejo adecuado de los costos, identificando que el crecimiento de los mismos se debe a un incremento en los rubros variables, que responden al crecimiento de la producción.

ASPECTOS RELEVANTES 2008

1. Cambio de la estructura comercial
 - Fuerza comercial en Quito con competencias crediticias
 - Enfoque en servicio
 - Crecimiento de la producción y de negocios
 - Mayor efectividad de aprobación y de cierre



- Constancia en la consecución de los objetivos
 - Impacto negativo en el área de crédito por la salida de personal con competencias comerciales
 - Problemas de tiempos de respuesta y horarios extendidos fruto del crecimiento
2. Negociación precio de venta
 - Impacto positivo en resultados (utilidades) de la empresa
 - Crecimiento de negocio
 - Posibilidad de un mejor manejo del vencido.
 - Eliminación del recurso
 - Renegociación de contrato
 3. Manejo de Riesgo
 - Continuidad en políticas de crédito
 - Estrategias de administración de cartera (*seguimiento*)
 - Aspectos críticos para mantener líneas con los bancos.
 4. Costos adecuados
 - Crecimiento en costos variables por crecimiento de producción
 - Oportunidades de mejora (arriendo oficinas, suministros, etc.)

COMUNICACIÓN Y CLIMA LABORAL

Existe un cambio importante en el clima laboral con relación al año pasado, se siente mayor participación y trabajo en equipo, se ha ganado mucho en el sentido de pertenencia ya que existe un compromiso mas fuerte con las metas empresariales.

Durante los meses críticos de crecimiento se noto gran colaboración, responsabilidad y compromiso de los empleados al laborar constantemente en horarios extendidos.

Las normas de trabajo y los temas salariales son conocidos por todos por lo que no existen conflictos sobre estos puntos.

Operaciones de la Compañía

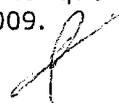
1. Las metas y objetivos en número de operaciones se cumplieron en un 104%, representando un sobre-cumplimiento del presupuesto y una mejora con relación a lo conseguido en el 2007, que se ubico en el 93%. Cabe señalar que el crecimiento en el 2008 es del 66,5% en número de operaciones y el 60,5% en monto.
2. La cartera comprada en el 2008 ascendió a USD 16.789.620 que representa 107% del presupuesto y un 161% de incremento con respecto al año anterior.

	2.005	2.006	2.007	2.008
CARTERA GENERADA	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
No. Operaciones	551	691	782	1.302
Monto en miles	7.224,91	8.836,05	10.460,89	16.789,62
CARTERA VENDIDA	6.463,43	9.035,78	10.417,88	15.833,11

3. En cuanto al índice de vencido en diciembre del 2008 se ubico en el 3,60% debido al seguimiento y manejo cercano de todas las políticas y estrategias de administración y cobranza. Dicho índice representa una mejora importante con relación al indicador del 2007 del 5,66%

SALDOS DE CARTERA	Dic-07	Dic-08
PROPIA		
Vigente	510,53	1.357,80
Vencido	58,99	34,34
No Devenga intereses	77,50	12,89
TOTAL CARTERA	647,01	1.405,03
% Vencido/Total	9,12	2,44
VENDIDA		
Vigente	14.535,40	21.307,16
Vencido	51,72	99,34
No Devenga intereses	714,99	699,47
TOTAL CARTERA	15.302,11	22.105,97
% Vencido/Total	0,34	0,45
TOTALES DE CARTERA		
Vigente	15.045,92	22.664,96
Vencido	110,71	133,68
No Devenga intereses	792,49	712,36
TOTAL CARTERA	15.949,13	23.511,00
% Vencido / Total Cartera	0,69	0,57
% Vencido+ N Devenga / Total Cartera	5,66	3,60

4. Principálsima atención ha recibido el mejoramiento continuo de procesos y controles relacionados con el mantenimiento de estándares de calidad de cartera, entre los que podemos mencionar: el índice de siniestralidad de cartera del 0,86% y el back testing de Score de Crédito que se ubicó en el 97% de efectividad, valores que fueron obtenidos de un ejercicio de calificación de la metodología de Originarsa por parte de Advfinsa S.A. Las ventas de cartera a las instituciones financieras han sido posibles únicamente por la calidad de nuestra cartera, durante 2008 dichas instituciones han incrementado permanentemente sus exigencias y requerimientos para las compras de cartera.
5. Durante el año 2008, dedicamos importantes esfuerzos para el desarrollo de un nuevo concepto de titularización para el mercado ecuatoriano. Este proyecto requirió del concurso de especialistas de diferentes ramas y evidenció un elevado nivel técnico en las empresas participantes. Sin embargo dicho proceso se encuentra siendo evaluado por una nueva calificadora de riesgo para la posterior aprobación de los organismos de Control, y su aplicación.
6. Se ha logrado afianzar la relación con nuestros clientes, tanto concesionarios/marcas e instituciones financieras, lo que permitirá el cumplimiento de las metas propuestas para el año 2009.



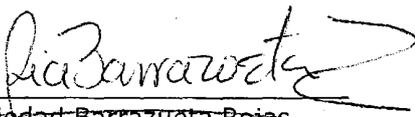
7. Las disposiciones de la Junta General de Accionistas se han cumplido a cabalidad y sus atribuciones se han llevado a cabo conforme las normas legales y estatutarias.
8. En el ejercicio 2008 no se han producido hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal, que deban ser comentados.
9. En el 2008 se cumplió con todos los procesos de control interno, así como con todas las revisiones de auditoria externa, dando como resultado un informe limpio de observaciones.

Resultados financieros

1. Con relación a los resultados de la compañía, los activos experimentaron un crecimiento del 32%, principalmente en la cuenta Cartera Comprada, que crece en un 141% pasando de USD 586M a USD 1'415M, esto debido al crecimiento de facturación detallado en los párrafos anteriores. Los pasivos también crecieron en 20% debido principalmente a la generación de utilidades que capitaliza a la compañía, y a la reducción en el endeudamiento con instituciones financieras.
2. Respecto de la situación financiera de la compañía, debo mencionar que al cierre del ejercicio correspondiente al 2008 y una vez obtenidos los resultados anuales, se establece una ganancia neta después de impuestos de USD 164.463; lo cual en comparación con la utilidad del ejercicio precedente refleja un crecimiento de 594%. Por su parte los ingresos experimentaron un crecimiento de 54% principalmente por la renegociación del precio de venta a nuestro principal comprador, mientras que los gastos crecieron un 32%, con relación al 2007, debido al pago de comisiones y variables a los intervinientes en el proceso.
3. Propongo a la Junta General de Accionistas, la capitalización de las utilidades obtenidas en el presente ejercicio económico para atender requerimientos de capital de trabajo existentes, más aún en este año que presenta limitaciones de acceso al crédito. Dicho capital de trabajo le dará importantes ventajas competitivas en el 2009.
4. Declaro que la compañía en todo momento respeta las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, en todos sus procedimientos.

Es todo cuanto puedo informar en atención a mis atribuciones y obligaciones como Gerente General de esta compañía.

Atentamente,


Piedad Barraqueta Rojas
Gerente General